

Módulo Profesional 5:

GESTIÓN DE COMPRAS EN INDUSTRIAS DE LA MADERA Y EL MUEBLE

Asociado a la Unidad de Competencia 4: GESTIONAR LOS APROVISIONAMIENTOS EN INDUSTRIAS DE CARPINTERÍA Y MUEBLE
(65 horas – 2 semanales)

CAPACIDADES TERMINALES

5.1. Valorar la información referente al mercado de proveedores de materias primas.

5.2. Utilizar procesos y métodos empleados en las operaciones de compra y en la formalización de contratos.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- Describir las condiciones y características que hacen aceptable a un proveedor para una determinada empresa convenientemente caracterizada.
- Identificar las fuentes de información disponibles para la prospección del mercado de proveedores, productos o materias primas que la empresa necesita.
- Enumerar y explicar los diferentes procedimientos de solicitud de ofertas.
- Describir las características del funcionamiento del mercado de proveedores en una supuesta empresa.
- Describir distintos criterios de evaluación de ofertas.
- Dadas las características de un producto que hay que comprar y de un mercado de proveedores, describir las características del más adecuado en función de las exigencias del pedido.
- Identificar las diferentes etapas de un proceso de negociación de condiciones de compra.
- En un supuesto práctico de un determinado contrato de compra y caracterizadas convenientemente las variables económicas y de mercado:
 - Realizar el análisis de los diferentes factores susceptibles de influir en el curso de la negociación y en sus resultados, evaluando las posibles consecuencias para la misma.
 - Elaborar el contrato de compra, utilizando la terminología adecuada y el contenido correcto.
- En la simulación de un proceso de negociación de condiciones de compra:
 - Adoptar una postura flexible, natural y con predisposición a los acuerdos.

- Analizar su actitud y comportamiento propio.
- Caracterizar a su interlocutor para adaptarse a su comportamiento.

- Describir las modificaciones que se pueden efectuar a un primer acuerdo de compra.

5.3. Elaborar inventarios de productos y materias primas.

- Describir y ejemplificar los distintos tipos de valoración de existencias y explicar las ventajas e inconvenientes de aplicar cada uno de ellos.

- Diferenciar los distintos tipos de inventarios y explicar la finalidad de cada uno de ellos.

- Complimentar formularios o fichas que se utilizan en el recuento de existencias según el tipo de inventario que hay que realizar, en los que figure:

- Descripción de la mercancía.
- Modelo y lote.
- Categoría.
- Cantidad y precio.
- Sección y emplazamiento.

- A partir de unos datos relacionados con las existencias de almacén (cantidad, precio), determinar los totales de un inventario y presentar los siguientes resultados:

- Cálculos y presentación por columnas.
- Nº de "stocks", descripción de la mercancía, unidades, precio unitario y producto.

5.4. Elaborar programas de compras que aseguren el aprovisionamiento de las empresas de acuerdo con sus necesidades.

- Identificar los factores que influyen en la selección de los artículos que hay que comprar y variables que componen un programa de compras.

- En el análisis del precio de compra de unas materias primas, realizar:

- Definición y cálculo del precio justo
- Estimar el coste para el proveedor
- Analizar el coste de producción para el proveedor

- A partir de los datos de una industria caracterizada por la utilización de una determinada materia prima en su proceso de fabricación y por un determinado catálogo de proveedores convenientemente caracterizado:

- Comparar las diferentes posibilidades de compra de manera que se minimicen costes y proponer:

- Un producto sustituto menos costoso.
- Un cambio de proveedor.
- Aumentar las cantidades para almacenar.
 - Concentrar las compras a un mínimo de proveedores.
 - Argumentar dichas propuestas.

- A partir de un supuesto que presente los objetivos de la empresa, medios y metas de ventas, elaborar un programa de compras que contenga:

- Concepción del programa.
- Inventario de "stocks".
- Clasificación de artículos y selección de cantidades.
- Calendario de compras.
- Presupuesto.

5.5. Determinar el pedido óptimo en distintas situaciones que se pueden presentar en una empresa.

- A partir de unos supuestos datos, calcular y representar gráficamente:

- El lote económico y el punto de pedido de un producto.
- El "stock" de seguridad.
- El nivel óptimo de "stock".
- "Stock" medio, máximo y mínimo.

- Identificar los diferentes factores que influyen en las cantidades de producto que se va a pedir.

- Identificar la información que debe aparecer al efectuar un pedido.

- Calcular índices de rotación de "stocks".

CONTENIDOS (Duración 65 horas)

- **La negociación comercial**

- . Comportamiento del comprador.
- . Planificación de la negociación.
- . Dirección de la negociación.

- **El aprovisionamiento**

- . Definición de los términos.
- . Diferencias entre compras de la empresa y las compras de los particulares.
- . La significación de los aprovisionamientos y su efecto de apalancamiento de los beneficios.
- . La contribución de las compras.

- **Organización de los aprovisionamientos**

- . Objetivos de los aprovisionamientos.
- . Estructura organizativa típica de un gran departamento de compras.
- . Organigrama de la dirección de materiales.
- . Diagrama de un sistema automatizado de compras.
- . Compra sin "Stock".
- . Empleo de los procesos de datos.
- . Procedimiento de aprovisionamiento.

- **Cantidades, suministros y existencias**

- . Análisis ABC
- . Existencias
- . Almacenes

- **Precio**
 - . Enfoque de costes
 - . El enfoque de mercado
 - . Las ofertas
 - . Análisis de las ofertas
 - . Descuentos
 - . Descuentos por cantidad

- **Selección de suministradores**
 - . Razones para la selección
 - . Fuentes de información sobre los suministradores
 - . Evaluación de suministradores

- **Aprovisionamientos especiales**
 - . Aprovisionamientos Internacionales
 - . Compras a futuro
 - . Fabricar o comprar
 - . Evaluación
 - . Estrategias de aprovisionamientos
 - . Desarrollo de proveedores

- **Factores que intervienen en la estimación y selección de ofertas y proveedores**
 - . Intrínsecos: calidad-precio, garantías y estabilidad del producto, plazos de entrega, condiciones de pago.
 - . Extrínsecos: sistemas de transporte, localidad, embalaje.

- **Política de "stocks" (control de existencias)**

- . La gestión de "stocks" como medio para reducir costes.
- . Niveles de "stocks".
- . Clases de "stocks" según su finalidad.
- . Fijación y revisión de "stocks" mínimos.
- . Niveles de reposición
- . El lote económico
- . Punto de pedido óptimo
- . Factores que afectan a la determinación del punto de reposición
- . Clasificación ABC de productos
- . Costes de rotura de "stocks"
- . Campana de Gauss

- **Sistemas de inventarios**
 - . Tipos de inventarios.
 - . Factores a tener en cuenta en la gestión de inventarios.
 - . Los distintos modelos de situaciones de inventarios.
 - . Sistemas de gestión de inventarios.
 - . Implantación de un sistema de gestión de inventarios.
 - . Desarrollo y control de un sistema de gestión de inventarios.